# **TRADUZIONE FINANCIAL REPORT 2024 – AVOLTA**

Yves Gerster

**Cari tutti,**  
A seguito della combinazione trasformativa con Autogrill nel 2023, il 2024 ha rappresentato il primo anno completo di attività come un’unica società, Avolta.

Nonostante le persistenti preoccupazioni geopolitiche, la domanda di viaggi e di esperienze di viaggio è rimasta forte nel 2024. Anzi, lo slancio è aumentato verso la fine dell’anno, a sostegno della nostra fiducia che la crescita sia sostenibile nel prevedibile futuro.

Per il 2024, il fatturato CORE dell’intero anno ha raggiunto 13.473 milioni di CHF, con una crescita organica del 6,3% rispetto all’anno precedente. Questa crescita organica è tanto più notevole se si considera il sostanziale vento contrario proveniente dall’Argentina, che è costato al gruppo 140 punti base di crescita. Ciò è stato possibile grazie all’ampia diversificazione geografica di Avolta (70 paesi, oltre 1.000 location, più di 5.100 negozi e ristoranti) che rafforza la nostra resilienza e le nostre qualità difensive, proteggendo Avolta da rischi specifici di singoli mercati.

Dopo il completamento dell’integrazione aziendale, con la realizzazione di sinergie per 85 milioni di CHF in linea con le aspettative, la direzione ha spostato il focus sull’ottimizzazione della massa critica di Avolta con l’ambizione di potenziare le opportunità di crescita nel medio termine, la conversione in cassa e la generazione di rendimenti, in coerenza con la nostra strategia “Destination 2027”.

In tal senso, Avolta ha registrato nel 2024 una solida performance di utile, con un CORE EBITDA di 1.267 milioni di CHF, pari a un margine del 9,4%, in aumento di 40 punti base anno su anno. Inoltre, nel 2024 l’Equity Free Cash Flow (EFCF) ha raggiunto 425 milioni di CHF, con un incremento del 32% su base annua e una conversione del 33,5% del CORE EBITDA, comodamente al di sopra del nostro obiettivo annuale a medio termine di Destination 2027 di +100–150 pb all’anno.

**Crescita profittevole, generatrice di cassa e di ritorni.**

Tutti i suddetti indicatori hanno performato in linea o al di sopra delle nostre aspettative iniziali fissate a inizio anno. Ciò grazie, in parte, alla continua forte domanda di viaggi a livello globale e al rinnovato focus su una crescita profittevole, generatrice di cassa e di ritorni.

Nell’ottobre 2023 abbiamo ridefinito la nostra politica di allocazione del capitale a medio termine “Destination 2027”. Il nostro impegno è restituire un terzo dell’EFCF annuale agli azionisti sotto forma di dividendo. Per il 2023, abbiamo pagato un dividendo di 0,70 CHF per azione il 22 maggio 2024, per un esborso complessivo di 104 milioni di CHF a valere sull’EFCF 2023 di 323 milioni di CHF. Il dividendo per il 2024, pari a 1,00 CHF e proposto dal Consiglio di Amministrazione all’Assemblea Generale di maggio 2025, riflette nuovamente circa un terzo dell’EFCF conseguito nell’esercizio 2024.

Per i restanti due terzi dell’EFCF annuale continueremo a dare priorità ad acquisizioni strategiche, finanziate in contanti, di piccola e media dimensione (bolt-on), in mercati dove possiamo rafforzare la nostra presenza geografica. L’acquisto della concessione Free Duty, operatore duty-free transfrontaliero dell’MTR con sede a Hong Kong, finalizzato il 18 dicembre 2024, è un esempio emblematico di questa strategia bolt-on.

Oltre a ciò, e in coerenza con la nostra politica di allocazione del capitale rafforzata, presentata nell’ottobre 2024, man mano che la generazione di cassa continua ad accelerare, abbiamo l’ambizione di distribuire nel medio termine agli azionisti l’eccesso di cassa al di sopra del nostro obiettivo di leva compreso tra 1,5x e 2,0x tramite riacquisti di azioni proprie. Nel 2024 abbiamo riacquistato azioni proprie per 202 milioni di CHF e successivamente cancellato 6,1 milioni di azioni il 17 dicembre 2024, pari al 4% delle azioni in circolazione, riducendo il numero di azioni da 152,6 milioni a 146,5 milioni.

In linea con la politica di allocazione del capitale rafforzata, Avolta ha annunciato e successivamente lanciato il 27 gennaio 2025 un programma pubblico di riacquisto di azioni proprie, finalizzato alla successiva cancellazione, fino a 200 milioni di CHF di azioni nominative Avolta AG. Tale iniziativa dovrebbe concludersi entro e non oltre il 31 dicembre 2025.

Questa strategia di riacquisto di azioni costituisce ora parte integrante della nostra politica di allocazione del capitale a medio termine, con l’obiettivo di ottimizzare il nostro stato patrimoniale e la nostra struttura del capitale.

In seguito agli upgrade dei rating da parte delle agenzie: Moody’s il 27 marzo 2024, da Ba3 a Ba2, e S&P il 3 aprile 2024, da BB a BB+, abbiamo rifinanziato ad aprile la nostra emissione da 800 milioni di EUR, cedola 2,5%, con scadenza ottobre 2024, ed esteso a ottobre la nostra linea di credito revolving (RCF) di 2 anni fino al 2029; la riduzione dello spread su quest’ultima consentirà risparmi di interessi di circa 10 milioni di CHF all’anno in avanti.

Al 31 dicembre 2024, il debito netto ammontava a 2.663 milioni di CHF. Le passività finanziarie sono composte per il 77% da prestiti e titoli a tasso fisso e per il 23% a tasso variabile, con un tasso d’interesse medio ponderato del 3,4%. Il rapporto di leva (net debt/CORE EBITDA) sugli ultimi dodici mesi, a cambi costanti, era pari a 2,1x, in calo rispetto a 2,6x del 31 dicembre 2023, e rappresenta il livello di leva più basso dal 2011. Avevamo 756 milioni di CHF di disponibilità liquide ed equivalenti in bilancio e ulteriore liquidità per 1.458 milioni di CHF derivante da linee di credito non utilizzate.

Avolta ha una storia di gestione del debito ben prima delle scadenze, allineando prestiti e tempistiche al contesto di mercato al fine di ottenere il miglior finanziamento possibile. Sebbene la liquidità disponibile attualmente ammonti a 2.214 milioni di CHF — di cui 756 milioni di CHF in cassa ed equivalenti — siamo consapevoli delle scadenze anticipate del 2026: il convertibile da 500 milioni di CHF e il senior note da 300 milioni di CHF.

**Coinvolgimento degli stakeholder.**  
Nel 2024 abbiamo proseguito la stretta relazione e l’interazione continua con i nostri azionisti, investitori, obbligazionisti, analisti equity e debito, nonché con banche e agenzie di rating, con oltre 448 interazioni, di cui 185 tra roadshow, conferenze e incontri, e 263 tra conference call ed e-mail.

**Cultura rafforzata del miglioramento operativo.**  
Nel medio termine, continueremo a promuovere una cultura del miglioramento operativo per alimentare una crescita profittevole, generare flussi di cassa e aumentare i rendimenti. In questo, i team finance supporteranno la ricerca di una redditività superiore, guidata da una logica di budgeting “a base zero”, focalizzata su un’allocazione sproporzionata delle risorse alle attività a maggior impatto, standardizzando ulteriormente e sfruttando la tecnologia per semplificare il lavoro e le operazioni. Oltre alla disciplina di budget, Avolta continua a gestire in modo sistematico e attivo il proprio portafoglio di concessioni, con maggiore attenzione alla valutazione della redditività complessiva, del contributo alla cassa e dei ritorni.

**Gestione diligente dei costi e dei flussi di cassa.**  
Per il 2025, mentre gli sviluppi macroeconomici e geopolitici restano incerti, guardiamo all’anno con fiducia, sostenuti dal recente slancio della domanda nei settori legati ai viaggi, dalle prospettive positive per i trend globali dei passeggeri e dai nostri rafforzati credenziali di resilienza e difesa. Dato il nostro posizionamento globale, siamo naturalmente ben coperti rispetto alle oscillazioni valutarie dal punto di vista operativo; tuttavia, è importante considerare gli effetti di traduzione derivanti dall’andamento delle valute quando si confronta il fatturato con gli anni precedenti.

Desidero ringraziare i nostri clienti, azionisti, obbligazionisti, banche, analisti, agenzie di rating, partner commerciali e consulenti chiave per la fiducia continua in Avolta e per il loro costante supporto nell’avviare ed eseguire le misure appropriate, aiutandoci a emergere più forti e a trovarci nella posizione migliore per cogliere le opportunità che vediamo lungo il nostro cammino.